

CONFÉRENCE

Organisez votre réussite avec la 2ème édition Colmar Multimédia L'Expo

Mardi 24 juin 2008

de 17H00 à 19H30* au CREF
Centre de Rencontres, d'Échanges
et de Formation

5, rue des Jardins - 68000 COLMAR

Soyez présent pour :

- Connaître l'intérêt de fréquenter ce salon
- Découvrir les facteurs clés de succès de votre participation
- Acquérir quelques outils pour rentabiliser le temps passé
- Écouter le témoignage de participants 2007

Intervenant :

Patrick TRASSAERT, directeur et fondateur du Cabinet Anticip-Consultants, est impliqué depuis 25 ans dans le développement marché et l'innovation. Son parcours mosaïque lui a permis d'évoluer de fonctions purement techniques au management stratégique, en passant par les achats et le marketing.

Témoignages :

- Michael BECHLER, ACTINIUM
- Benjamin SIEGER, STUDIO PIXEL

Participation gratuite, inscription obligatoire auprès de MS-Expo :

Par téléphone : 03.89.47.80.66

Par courriel : info@colmar-multimedia.com

Par courrier : 2 rue des vignes, 68240 Sigolsheim

* La conférence se terminera par un cocktail

OPTIMISEZ VOTRE PARTICIPATION AU SALON !

Pour rentabiliser votre investissement, avoir des contacts commerciaux fructueux, vous distinguer de vos concurrents, il est important que vous vous prépariez bien.

Voici quelques conseils utiles pour vous y aider :

- 1. Définissez vos objectifs.

Demandez-vous ce que le salon doit vous apporter : de nouveaux clients ? Une notoriété renforcée ? Un positionnement concurrentiel plus affirmé ? Une présence médiatique plus forte ?

- 2. Analysez et répondez aux attentes de vos prospects.

Qu'attendent les consommateurs sur votre marché ? De nouveaux produits ? Un meilleur service ? Une solution technologique inexistante ?

- 3. Elaborez votre stratégie commerciale.

Inscrivez votre participation au salon dans votre plan marketing global ; en concevant votre stand, faites en sorte de répondre concrètement aux questions 1 et 2. Prévoyez des outils de relance de vos contacts.

- 4. Budgétez votre participation.

Raisonnez en terme de retour sur investissement. Demandez-vous combien de contacts concrets vous devez obtenir pour rentabiliser votre stand.

- 5. Communiquez.

Avant le salon : invitez personnellement vos clients et prospects, annoncez votre présence au salon sur votre site Internet, par e-mailing, communiqué de presse...

Pendant le salon : faites-vous remarquer ! Animez votre stand, sachez bien accueillir vos visiteurs, mettez vos produits et services en valeur...

En s@voir + : retrouvez tous ces conseils, et bien d'autres encore, sur www.colmar-multimedia.com.

ORGANISÉ PAR

AVEC LE SOUTIEN DE



LE MOT DU COMMISSAIRE GÉNÉRAL DU SALON



Michel BLANCK

Choisir de participer à un salon, c'est une décision souvent difficile à prendre ; avant de vous engager, vous vous posez certainement de nombreuses questions : cet investissement sera-t-il rentable ? Vais-je rencontrer des prospects intéressants ? Ma participation va-t-elle générer un chiffre d'affaires supplémentaire ? Vais-je arriver à mobiliser mon équipe autour de ce projet ?

Ces questions sont légitimes et même nécessaires : elles vous permettent d'analyser vos objectifs et de définir votre stratégie.

Dans ce deuxième numéro de votre lettre d'information L'Expo News, vous trouverez des conseils concrets et des témoignages, pour vous aider à prendre votre décision et à préparer efficacement votre participation au 2^e salon Colmar Multimédia l'Expo.

Nous mettons toute notre énergie en œuvre pour faire de ce salon un rendez-vous incontournable dans le monde des Nouvelles Technologies. Notre force réside dans l'attractivité de nos exposants, c'est pourquoi nous sommes à vos côtés dès aujourd'hui pour vous aider à préparer au mieux votre participation au salon.

A très bientôt,

Michel Blanck

VOS CODES D'ACCÈS POUR CONSULTER NOTRE SITE :

WWW.COLMAR-MULTIMEDIA.COM

IDENTIFIANT :

MOT DE PASSE :

LES TROPHÉES DE L'INNOVATION

Développez votre activité grâce aux Trophées de l'Innovation.

Le développement de nouveaux produits et services est primordial dans le monde des nouvelles technologies.

C'est pourquoi, pour mettre en valeur les entreprises qui se distinguent particulièrement dans ce domaine, nous créons cette année les Trophées de l'Innovation.

A l'issue du salon, un jury composé de professionnels reconnus dans le milieu des NTIC désignera les deux exposants qui auront proposé un nouveau produit et un service particulièrement remarquables et leur remettra :

- Le trophée «communication et prestation de service»
- Le trophée «NTIC»

Si vous voulez participer à ce challenge et bénéficier ainsi des retombées médiatiques de ces Trophées, inscrivez-vous dès maintenant sur notre site www.colmar-multimedia.com.

Date de clôture des inscriptions : 30 septembre 2008.

LA JOURNÉE DES PROFESSIONNELS

Le vendredi 24 octobre, le salon Colmar Multimédia l'Expo accueillera principalement les professionnels.

Ce sera un moment privilégié pour vous permettre de rencontrer une clientèle d'affaires curieuse de connaître et d'acquérir les dernières innovations dans le domaine des nouvelles technologies.

Pour cette occasion, **20 000 chefs d'entreprises et responsables de collectivités locales seront invités**. Tout au long de l'événement les exposants présenteront leur savoir-faire au milieu d'un réel vivier d'entrepreneurs, avides de développer leurs compétences commerciales (audit, communication, e-business, gestion commerciale et financière, relation client, référencement, sécurité Internet...).

Quel que soit votre secteur d'activité dans les NTIC, **ne manquez pas cette occasion de proposer vos produits et vos compétences** à un public toujours plus désireux de découvrir ou de perfectionner ses outils de communication.

Pour cela, nous mettons à votre disposition pendant 45 minutes une salle de conférence entièrement équipée non loin de votre stand, afin de développer les atouts de vos produits et de votre savoir-faire.

LA LETTRE « COLMAR MULTIMEDIA L'EXPO » EST ÉDITÉE À 3 000 EXEMPLAIRES PAR LA SOCIÉTÉ MS.EXPO

Responsable de la publication : **Michel Blanck**
Responsable de la communication : **Sandrine Lejeune**
Rédaction : **Martine Fournier**

Photos : **Sébastien Jeudy - Jean-Marc Hédon**
Mise en page : **Sandrine Lejeune**
Impression : **Actinium**

Contact MS.Expo
2 rue des Vignes
F - 68240 Sigolsheim
Tél/fax : 03.89.47.80.66 / 03.69.20.82.20

E-mail : info@colmar-multimedia.com / Site Internet : www.colmar-multimedia.com

ISSN : 1962-9028

STUDIO PIXEL : « IL FAUT QUE NOTRE STAND SORTE DU LOT »

Benjamin Sieger, directeur de Studio Pixel, jeune société de communication, prépare particulièrement bien sa participation à Colmar Multimédia l'Expo : « Dès le mois de juin nous concevons notre stand (mobilié, agencement), puis nous nous réunissons régulièrement pour élaborer notre stratégie de communication ; durant l'été nous préparons un film destiné à présenter notre société, diffusé sur un écran plasma. Enfin, mi-septembre, nous envoyons nos invitations à nos prospects et clients. »

Benjamin Sieger insiste sur plusieurs points : selon lui, **il est important que le stand soit ouvert, bien identifié au nom de l'entreprise et animé.** L'an passé par exemple, Studio Pixel a organisé un concours et fait gagner un site Internet ! Cela lui a permis de recueillir de nombreuses adresses de clients potentiels. Studio Pixel est spécialisé dans la conception et l'installation de stands. N'hésitez pas à profiter de son expérience !



STUDIO PIXEL - 1 rue de la Vallée - 68920 Wintzenheim - 08.72.71.10.38 - contact@studio-pixel.fr
www.studio-pixel.fr

BeMAC : « LE CONCEPT APPLE DOIT ÊTRE IMMÉDIATEMENT IDENTIFIABLE »

A Mulhouse et à Strasbourg, les boutiques BeMac sont des spécialistes de l'univers Macintosh. Pour conquérir de nouveaux clients au salon Colmar Multimédia l'Expo, BeMac conçoit un stand très ouvert, qui reflète clairement l'identité visuelle d'Apple : style épuré, clarté, modernité ; **ce qui fait l'originalité du concept Apple doit être immédiatement identifiable.**

Et pour inciter le public à entrer sur le stand, ordinateurs et iPod sont en libre accès. La convivialité du matériel Mac est ainsi à la portée de tous.

Enfin, BeMac organisera un concours et fera gagner un iPod lors du prochain salon. La boutique pourra ainsi enrichir sa base de données clients et prospects et inviter ces derniers aux présentations organisées tout au long de l'année à Mulhouse et à Strasbourg.

BeMac - 1 rue Guillaume Tell - 68100 Mulhouse - 03.89.36.72.00 - mulhouse@bemac.fr

BeMac - 18 quai Saint-Nicolas - 67000 Strasbourg - www.bemac.fr



LE PASSEPORT POUR L'ECONOMIE NUMÉRIQUE

Partenaire de l'action nationale "Passeport pour l'Economie Numérique" depuis son lancement, la CMA (Chambre de Métiers d'Alsace) vous accompagne dans le choix efficace des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).

Pour vous aider à choisir les bons outils numériques, la CMA organise régulièrement des ateliers d'initiation :

- "Le b.a.-ba de l'informatique et de l'Internet" pour les primo-débutants,
- "Mon entreprise sur le web" pour se poser les bonnes questions sur la création d'un site Internet, d'une boutique de vente en ligne et sur les modalités du marketing en ligne,
- "Informatiser ma gestion d'entreprise" pour mieux choisir ses outils d'efficacité au quotidien de l'entreprise,
- "Internet, outil de recherche de nouveaux marchés et de téléprocédures".

Votre participation à l'un d'entre eux seulement vous permettra d'obtenir le "Passeport pour l'Economie Numérique" et ses nombreuses offres spéciales auprès de partenaires commerciaux retenus par le ministère.

Pour plus d'informations :
www.econumerique.pme.gouv.fr

Contact : Pascal DANIEL
pdaniel@cm-alsace.fr
ou 03.88.19.79.36

KNXCONCEPT : « UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT BASÉE SUR LES SALONS »

Cette société, créée début 2007, est spécialisée dans la domotique. Elle s'adresse aux entreprises et aux particuliers, et trouve donc tout naturellement sa place à Colmar Multimédia l'Expo.

« C'est un moment privilégié et indispensable pour rencontrer nos prospects et clients et pour leur présenter des produits que nous n'avons pas en exposition dans nos locaux » nous explique Didier Rominger, son directeur. Pour attirer le public sur son stand, KNXConcept fait en sorte d'être clairement identifié : « Les gens doivent savoir d'emblée ce que nous faisons, sinon ils poursuivent leur chemin. »



Un écran tactile est également mis en place en bordure de stand et incite, par son côté ludique, à s'approcher. **Le concept développé par la société est ainsi mis en avant, ce qui favorise la prise de contact.**

Environ trois semaines avant le salon, l'équipe de KNXConcept envoie des invitations ; après l'événement, un travail de relance très soigné est fait, par courrier puis par téléphone. « Nous identifions le degré d'urgence des demandes et les traitons par priorité. »

La stratégie de développement de KNXConcept, basée essentiellement sur sa présence dans les grands salons électriques, énergies et multimédias, porte déjà ses fruits et cette toute jeune entreprise a aujourd'hui une clientèle internationale !

KNXConcept - 16 rue de la Forêt - 68500 Orschwihr - 03.69.61.85.50 - didier.rominger@knxconcept.com
www.knxconcept.com

FNAC : « NOUS VOULONS TRANSMETTRE NOTRE PASSION AUX VISITEURS »

En préparant le salon Colmar Multimédia l'Expo, les responsables de la Fnac de Colmar ont le souci de véhiculer les valeurs qui animent l'enseigne depuis sa création.



« Nous réfléchissons à ce qui fait notre force et nous essayons d'imaginer un stand qui rende bien compte de nos valeurs, notamment en soignant particulièrement la signalétique et l'agencement. Mais c'est avant tout la passion que notre équipe transmet à nos visiteurs qui fait l'attractivité de notre stand » analyse Cyrille Bombard, le directeur de la Fnac de Colmar.

Pour que chacun dans l'équipe s'implique réellement dans l'animation du stand, le travail de préparation commence trois mois avant le salon ; le projet est élaboré au cours de réunions régulières, ce qui permet à chacun de se mobiliser.

Pour générer du trafic sur son stand, la Fnac communique beaucoup, via le journal des adhérents, son site Internet et un affichage dans le magasin.

« Et pour inciter nos clients à nous rendre visite, nous leur donnons rendez-vous sur notre stand pour des démonstrations inédites. »

FNAC Colmar - 1 Grand' Rue - 68000 Colmar - 0.825.020.020 - colmar@fnac.tm.fr
www.fnac.com

ACTUALITÉS :

• Toujours plus petits

Alors que les ordinateurs portables sont de plus en plus compacts, les assistants personnels (ou PDA) tenant dans la poche reprennent aujourd'hui la plupart des fonctionnalités d'un véritable mini-PC. Mais le constructeur ASUS vient certainement d'offrir le chaînon manquant avec son nouvel ultra portable EeePC - largement plébiscité par les médias - par sa taille intermédiaire, ses spécifications techniques intéressantes ainsi que son prix «low-cost» : 920 g, écran de 7", processeur Intel Celeron à 900 MHz, 512 Mo de RAM, 4 Go de disque dur (mémoire Flash), Ethernet, WiFi, 3 ports USB 2.0 et même Webcam intégrée avec micro, le tout pour à peine 299 euros ! Dernière originalité à souligner : Linux Xandros a été choisi au détriment de Windows avec plus de 40 applications intégrées (Internet, client mail, suite bureautique).

A découvrir sur <http://www.eee-pc.fr>

• Une nouvelle puce atomique !

«Atom est aussi important pour nous que l'arrivée du Pentium dans le milieu des années 90», déclarait Intel à l'Intel Developer Forum (IDF) de Shanghai début Avril. Destinée aux fabricants de PC ultra portables et de terminaux nomades, cette nouvelle puce est le processeur le plus petit jamais réalisé par le fondeur américain : 25 mm² intégrant 47 millions de transistors pour une puissance d'au maximum 1,8 GHz, tout en consommant un minimum d'énergie (seulement quelques watts).

Je pense donc je lis

Ben

